

EHZ
austria

Partner für den IKT- & UE-Handel

MEDIADATEN 2012



EHZ
austria
gültig ab
1.12.2011

Ihre EHZaustria

EHZaustria ist das führende österreichische Channel-Magazin der IKT- und Unterhaltungselektronik-Branche. Die Redaktion ist unabhängig, auf den größtmöglichen Nutzen für den Fachhandel fokussiert und bietet diesem konkrete Entscheidungshilfen.

EHZaustria informiert kompetent über

- Trends in Informations-, Kommunikations- und Unterhaltungstechnik.
- handelsfördernde Services der Hersteller und Distributoren.
- Geschäftspotenziale in vielversprechenden neuen Märkten.

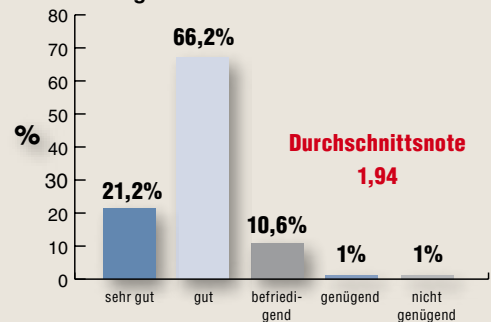
Auflage & Vertrieb:

6.000 Exemplare, Versandausschließlich an autorisierte IKT-Fachhändler und -Reseller sowie ausgesuchte Elektronik-Fachhändler

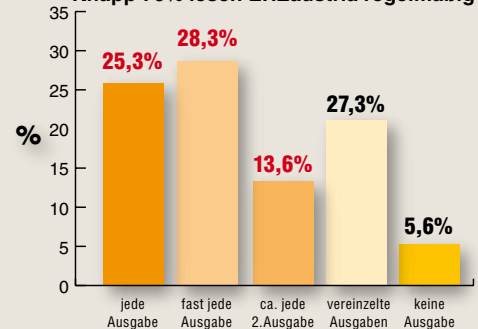
Das bietet **EHZaustria**

- **Bessere Übersicht:** EHZaustria bildet die ganze Welt des heimischen IKT- und UE-Handels ab – klar geordnet in den Rubriken Branche, Channel, Handel und Technik. Eine leicht verständliche Navigation führt von der ersten bis zur letzten Seite.
- **Mehr Inhalt:** EHZaustria liefert die wichtigsten Branchen- und Produkt-News sowie Zusatzinfos durch Text- und Grafikelemente.
- **Gelebte Konvergenz:** In jeder Ausgabe berichtet EHZaustria über Produktneuheiten aus der Unterhaltungselektronik.

Leser geben EHZaustria beste Noten



Knapp 70% lesen EHZaustria regelmäßig



Quelle: marketagent.com

Ihre EHZ-Kontaktpersonen



Wolfgang Franz

Chefredaktion

Tel: +43(0)1/41 539-27

E-Mail: w.franz@mbo-media.at



Stefan Wiza

Geschäftsführung, Anzeigenleitung

Tel: +43(0)1/41 539-20

E-Mail: s.wiza@mbo-media.at



Dietmar Boigner

Redaktion

Tel: +43(0)1/41 539-30

E-Mail: d.boigner@mbo-media.at



Waltraud Buchberger

Anzeigenadministration

Tel: +43(0)1/41 539-11

E-Mail: w.buchberger@mbo-media.at

RUBRIK BRANCHE – die Welt des IKT- und UE-Handels



BRANCHE
KOMPASS

FC-Markt in der EMEA-Region

Die Lage der heimischen KMUs

FC-Markt in der EMEA-Region
Der FC-Markt in der EMEA-Region ist ein dynamischer Markt, der in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Die EMEA-Region (Europa, Mittlerer Osten und Asien) ist ein wichtiger Markt für die IKT- und UE-Branche. Die Nachfrage nach digitalen Produkten und Dienstleistungen steigt kontinuierlich an. Die EMEA-Region ist ein wichtiger Markt für die IKT- und UE-Branche. Die Nachfrage nach digitalen Produkten und Dienstleistungen steigt kontinuierlich an.

Die Lage der heimischen KMUs
Die Lage der heimischen KMUs ist ein wichtiger Aspekt der Branche. Die KMUs sind ein wichtiger Bestandteil der Wirtschaft und spielen eine wichtige Rolle bei der Schaffung von Arbeitsplätzen. Die Lage der heimischen KMUs ist ein wichtiger Aspekt der Branche. Die KMUs sind ein wichtiger Bestandteil der Wirtschaft und spielen eine wichtige Rolle bei der Schaffung von Arbeitsplätzen.

BRANCHE
NEWS

Jeder Neute surfgeschicht

Erste Modelle der gemeinsamen Strategie

IT-Sicherheit auf dem Prüfstand

Ansatz der Zusammenarbeit mit VMware

Jeder Neute surfgeschicht
Die IKT- und UE-Branche ist ein dynamischer Markt, der in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Die Nachfrage nach digitalen Produkten und Dienstleistungen steigt kontinuierlich an. Die IKT- und UE-Branche ist ein dynamischer Markt, der in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Die Nachfrage nach digitalen Produkten und Dienstleistungen steigt kontinuierlich an.

Erste Modelle der gemeinsamen Strategie
Die IKT- und UE-Branche ist ein dynamischer Markt, der in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Die Nachfrage nach digitalen Produkten und Dienstleistungen steigt kontinuierlich an. Die IKT- und UE-Branche ist ein dynamischer Markt, der in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Die Nachfrage nach digitalen Produkten und Dienstleistungen steigt kontinuierlich an.

IT-Sicherheit auf dem Prüfstand
Die IKT- und UE-Branche ist ein dynamischer Markt, der in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Die Nachfrage nach digitalen Produkten und Dienstleistungen steigt kontinuierlich an. Die IKT- und UE-Branche ist ein dynamischer Markt, der in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Die Nachfrage nach digitalen Produkten und Dienstleistungen steigt kontinuierlich an.

Ansatz der Zusammenarbeit mit VMware
Die IKT- und UE-Branche ist ein dynamischer Markt, der in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Die Nachfrage nach digitalen Produkten und Dienstleistungen steigt kontinuierlich an. Die IKT- und UE-Branche ist ein dynamischer Markt, der in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Die Nachfrage nach digitalen Produkten und Dienstleistungen steigt kontinuierlich an.

BRANCHE
NEWS

Microsoft bester Arbeitgeber

Leistungssteigerung

Kooperation mit Panasonic

Massives Europa-Engagement

Kapitalerhöhung

Microsoft bester Arbeitgeber
Microsoft ist der beste Arbeitgeber in der IKT- und UE-Branche. Die Mitarbeiter sind stolz auf die Arbeitsbedingungen und die Entwicklungsmöglichkeiten. Microsoft ist der beste Arbeitgeber in der IKT- und UE-Branche. Die Mitarbeiter sind stolz auf die Arbeitsbedingungen und die Entwicklungsmöglichkeiten.

Leistungssteigerung
Die IKT- und UE-Branche ist ein dynamischer Markt, der in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Die Nachfrage nach digitalen Produkten und Dienstleistungen steigt kontinuierlich an. Die IKT- und UE-Branche ist ein dynamischer Markt, der in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Die Nachfrage nach digitalen Produkten und Dienstleistungen steigt kontinuierlich an.

Kooperation mit Panasonic
Die IKT- und UE-Branche ist ein dynamischer Markt, der in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Die Nachfrage nach digitalen Produkten und Dienstleistungen steigt kontinuierlich an. Die IKT- und UE-Branche ist ein dynamischer Markt, der in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Die Nachfrage nach digitalen Produkten und Dienstleistungen steigt kontinuierlich an.

Massives Europa-Engagement
Die IKT- und UE-Branche ist ein dynamischer Markt, der in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Die Nachfrage nach digitalen Produkten und Dienstleistungen steigt kontinuierlich an. Die IKT- und UE-Branche ist ein dynamischer Markt, der in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Die Nachfrage nach digitalen Produkten und Dienstleistungen steigt kontinuierlich an.

Kapitalerhöhung
Die IKT- und UE-Branche ist ein dynamischer Markt, der in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Die Nachfrage nach digitalen Produkten und Dienstleistungen steigt kontinuierlich an. Die IKT- und UE-Branche ist ein dynamischer Markt, der in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Die Nachfrage nach digitalen Produkten und Dienstleistungen steigt kontinuierlich an.

Mehr News:
EHZustria bietet in jeder Ausgabe die wichtigsten Markttrends auf einen Blick. Dazu die Top-Meldungen aus Österreich und der internationalen Märkte.

RUBRIK CHANNEL – die Welt der Programme und Protagonisten



Jeden Monat neu:
Partnerprogramme der Hersteller, Interviews mit Channel-Manager, Porträts von Distributoren und Händlern sowie Top-Events der IKT- und UE-Branche sind die Highlights der Rubrik Channel.

CHANNEL
PARTNERPROGRAMME

KURZ & BÜNDIG

Technisches Zeitungsprogramm

In Zeichen der Wolke

Einladung von Smartphones und Tablets

Technisches Zeitungsprogramm
Das Technische Zeitungsprogramm ist ein wichtiges Instrument für die IKT- und UE-Branche. Es bietet wertvolle Informationen über die neuesten Technologien und Produkte. Das Technische Zeitungsprogramm ist ein wichtiges Instrument für die IKT- und UE-Branche. Es bietet wertvolle Informationen über die neuesten Technologien und Produkte.

In Zeichen der Wolke
Die IKT- und UE-Branche ist ein dynamischer Markt, der in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Die Nachfrage nach digitalen Produkten und Dienstleistungen steigt kontinuierlich an. Die IKT- und UE-Branche ist ein dynamischer Markt, der in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Die Nachfrage nach digitalen Produkten und Dienstleistungen steigt kontinuierlich an.

Einladung von Smartphones und Tablets
Die IKT- und UE-Branche ist ein dynamischer Markt, der in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Die Nachfrage nach digitalen Produkten und Dienstleistungen steigt kontinuierlich an. Die IKT- und UE-Branche ist ein dynamischer Markt, der in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Die Nachfrage nach digitalen Produkten und Dienstleistungen steigt kontinuierlich an.

CHANNEL
PARTNERPROGRAMME

KURZ & BÜNDIG

Synergy 2011 – alles Cloud

Geometrisches Distributor von Cisco

Europa-Engagement

Geometrisches Distributor von Cisco
Das Geometrische Distributor von Cisco ist ein wichtiges Instrument für die IKT- und UE-Branche. Es bietet wertvolle Informationen über die neuesten Technologien und Produkte. Das Geometrische Distributor von Cisco ist ein wichtiges Instrument für die IKT- und UE-Branche. Es bietet wertvolle Informationen über die neuesten Technologien und Produkte.

Europa-Engagement
Die IKT- und UE-Branche ist ein dynamischer Markt, der in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Die Nachfrage nach digitalen Produkten und Dienstleistungen steigt kontinuierlich an. Die IKT- und UE-Branche ist ein dynamischer Markt, der in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Die Nachfrage nach digitalen Produkten und Dienstleistungen steigt kontinuierlich an.

CHANNEL
INSIDE

TOP-EVENTS

Consumer & Channel Group bei Microsoft

Channel-Manager von Attachmate EEE

Sales & Marketing bei CIS

Head of Channel Sales bei Fujitsu

Charakteristika für Sophos

Generationswechsel bei IBM

TOP-EVENTS
Die IKT- und UE-Branche ist ein dynamischer Markt, der in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Die Nachfrage nach digitalen Produkten und Dienstleistungen steigt kontinuierlich an. Die IKT- und UE-Branche ist ein dynamischer Markt, der in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Die Nachfrage nach digitalen Produkten und Dienstleistungen steigt kontinuierlich an.

Consumer & Channel Group bei Microsoft
Das Consumer & Channel Group bei Microsoft ist ein wichtiges Instrument für die IKT- und UE-Branche. Es bietet wertvolle Informationen über die neuesten Technologien und Produkte. Das Consumer & Channel Group bei Microsoft ist ein wichtiges Instrument für die IKT- und UE-Branche. Es bietet wertvolle Informationen über die neuesten Technologien und Produkte.

Channel-Manager von Attachmate EEE
Der Channel-Manager von Attachmate EEE ist ein wichtiges Instrument für die IKT- und UE-Branche. Es bietet wertvolle Informationen über die neuesten Technologien und Produkte. Der Channel-Manager von Attachmate EEE ist ein wichtiges Instrument für die IKT- und UE-Branche. Es bietet wertvolle Informationen über die neuesten Technologien und Produkte.

Sales & Marketing bei CIS
Das Sales & Marketing bei CIS ist ein wichtiges Instrument für die IKT- und UE-Branche. Es bietet wertvolle Informationen über die neuesten Technologien und Produkte. Das Sales & Marketing bei CIS ist ein wichtiges Instrument für die IKT- und UE-Branche. Es bietet wertvolle Informationen über die neuesten Technologien und Produkte.

Head of Channel Sales bei Fujitsu
Der Head of Channel Sales bei Fujitsu ist ein wichtiges Instrument für die IKT- und UE-Branche. Es bietet wertvolle Informationen über die neuesten Technologien und Produkte. Der Head of Channel Sales bei Fujitsu ist ein wichtiges Instrument für die IKT- und UE-Branche. Es bietet wertvolle Informationen über die neuesten Technologien und Produkte.

Charakteristika für Sophos
Die IKT- und UE-Branche ist ein dynamischer Markt, der in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Die Nachfrage nach digitalen Produkten und Dienstleistungen steigt kontinuierlich an. Die IKT- und UE-Branche ist ein dynamischer Markt, der in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Die Nachfrage nach digitalen Produkten und Dienstleistungen steigt kontinuierlich an.

Generationswechsel bei IBM
Der Generationswechsel bei IBM ist ein wichtiges Instrument für die IKT- und UE-Branche. Es bietet wertvolle Informationen über die neuesten Technologien und Produkte. Der Generationswechsel bei IBM ist ein wichtiges Instrument für die IKT- und UE-Branche. Es bietet wertvolle Informationen über die neuesten Technologien und Produkte.

RUBRIK HANDEL – die Welt des geschäftlichen Erfolgs



HANDEL
DATENSICHERUNG

Zur Zeit der großen Flut

Zur Zeit der großen Flut
Die IKT- und UE-Branche ist ein dynamischer Markt, der in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Die Nachfrage nach digitalen Produkten und Dienstleistungen steigt kontinuierlich an. Die IKT- und UE-Branche ist ein dynamischer Markt, der in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Die Nachfrage nach digitalen Produkten und Dienstleistungen steigt kontinuierlich an.

HANDEL
MICROSOFT

KURZ & BÜNDIG

Büro-Highlights

Cooler Ideengeber

Büro-Highlights
Die IKT- und UE-Branche ist ein dynamischer Markt, der in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Die Nachfrage nach digitalen Produkten und Dienstleistungen steigt kontinuierlich an. Die IKT- und UE-Branche ist ein dynamischer Markt, der in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Die Nachfrage nach digitalen Produkten und Dienstleistungen steigt kontinuierlich an.

Cooler Ideengeber
Die IKT- und UE-Branche ist ein dynamischer Markt, der in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Die Nachfrage nach digitalen Produkten und Dienstleistungen steigt kontinuierlich an. Die IKT- und UE-Branche ist ein dynamischer Markt, der in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Die Nachfrage nach digitalen Produkten und Dienstleistungen steigt kontinuierlich an.

HANDEL
MICROSOFT

KURZ & BÜNDIG

ReadyNAS im Test

ReadyNAS im Test
Das ReadyNAS im Test ist ein wichtiges Instrument für die IKT- und UE-Branche. Es bietet wertvolle Informationen über die neuesten Technologien und Produkte. Das ReadyNAS im Test ist ein wichtiges Instrument für die IKT- und UE-Branche. Es bietet wertvolle Informationen über die neuesten Technologien und Produkte.

Mehr Profit:
In EHZustria lesen Sie, wie Sie mehr aus den gebotenen Möglichkeiten machen können. Dazu gibt es Steuertipps der Profis und Leitfäden für den heimischen Gesetzesdschungel.



TECHNIK
MARKTÜBERSICHT

Blick in die Zukunft

Die Entwicklung der Technik führt zu neuen Möglichkeiten, wenn es um elektronische Werkzeuge geht. Welche Chancen? In Sachen Leistungsfähigkeit sind die meisten Produkte der vergangenen Generationen. Mit dem Einsatz von Cloud-Computing und Big Data werden neue Lösungen in der Wirtschaft, die den Weg für die Zukunft weisen.

Smartphones & Tablets

Die Entwicklung der Technik führt zu neuen Möglichkeiten, wenn es um elektronische Werkzeuge geht. Welche Chancen? In Sachen Leistungsfähigkeit sind die meisten Produkte der vergangenen Generationen. Mit dem Einsatz von Cloud-Computing und Big Data werden neue Lösungen in der Wirtschaft, die den Weg für die Zukunft weisen.

TECHNIK
MARKTÜBERSICHT

Smarte Netze für KMU

Die Entwicklung der Technik führt zu neuen Möglichkeiten, wenn es um elektronische Werkzeuge geht. Welche Chancen? In Sachen Leistungsfähigkeit sind die meisten Produkte der vergangenen Generationen. Mit dem Einsatz von Cloud-Computing und Big Data werden neue Lösungen in der Wirtschaft, die den Weg für die Zukunft weisen.

USB virtuell

Die Entwicklung der Technik führt zu neuen Möglichkeiten, wenn es um elektronische Werkzeuge geht. Welche Chancen? In Sachen Leistungsfähigkeit sind die meisten Produkte der vergangenen Generationen. Mit dem Einsatz von Cloud-Computing und Big Data werden neue Lösungen in der Wirtschaft, die den Weg für die Zukunft weisen.

Digital Publishing Sales, Single Edition

Die Entwicklung der Technik führt zu neuen Möglichkeiten, wenn es um elektronische Werkzeuge geht. Welche Chancen? In Sachen Leistungsfähigkeit sind die meisten Produkte der vergangenen Generationen. Mit dem Einsatz von Cloud-Computing und Big Data werden neue Lösungen in der Wirtschaft, die den Weg für die Zukunft weisen.

TECHNIK
MONATS-HIGHLIGHT

IS-Serie

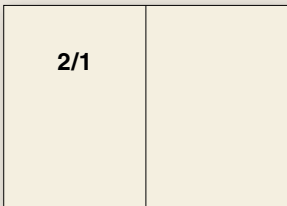
Die Entwicklung der Technik führt zu neuen Möglichkeiten, wenn es um elektronische Werkzeuge geht. Welche Chancen? In Sachen Leistungsfähigkeit sind die meisten Produkte der vergangenen Generationen. Mit dem Einsatz von Cloud-Computing und Big Data werden neue Lösungen in der Wirtschaft, die den Weg für die Zukunft weisen.

I'm a Soundmachine

Die Entwicklung der Technik führt zu neuen Möglichkeiten, wenn es um elektronische Werkzeuge geht. Welche Chancen? In Sachen Leistungsfähigkeit sind die meisten Produkte der vergangenen Generationen. Mit dem Einsatz von Cloud-Computing und Big Data werden neue Lösungen in der Wirtschaft, die den Weg für die Zukunft weisen.

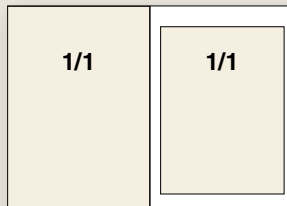
Neuheiten
übersichtlich präsentiert:
Die wichtigsten Produktgruppen – von Drucker bis Unterhaltungselektronik – erhalten jeweils eine ganze Seite. Dazu jeden Monat eine ausführliche Marktübersicht inklusive Handelsunterstützung.

Anzeigen & Formate



420x297

(alle abfallenden Formate jeweils zuzüglich 3mm Überfüller)



210x297

182x245



101x297

89x245

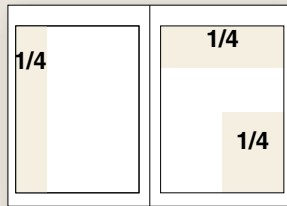
182x123

210x144



70x297
58x245

182x82
210x95



45x245

182x61
89x123



210x20

210x20

Technische Daten

- Heftformat:** 210x297 mm
- Satzspiegel:** 182x245 mm
- Druck:** Offsetdruck
- Farben:** Vierfarbdruck nach Euroskala
- Abfallend:** kein Aufpreis, +3mm
- Druckunterlagen:** PDF in Adobe Druckausgabequalität
- Datenanlieferung:** per Mail: anzeigen@mbo-media.at

RABATTE	
ab 3x	-10%
ab 5x	-15%
ab 10x	-25%

FORMATÜBERSICHT

FORMAT	2/1	1/1	1/2	1/3	1/4	Streifen
FARBE	4c	4c	4c	4c	4c	4c
BREITE x HÖHE	420x297	210x297 182x245	105x297 / 90x245 210x144 / 182x123	74x297 / 58x245 210x95 / 181x82	45x245 181x61 89x123	210x20 420x20
GRUNDPREIS	5.900,-	3.600,- Zuschlag U2: 300,- Zuschlag U4: 500,-	2.250,-	1.750,-	1.400,-	450,- / 900,- Marktübersicht: 2 mal 420x20 1.200,-

EHZ-Sonderwerbformen



COVERBILD

125x297, 4c 1.800,-



COVERINSERAT

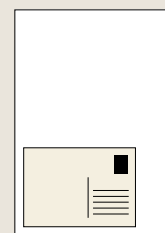
125x57, 4c auf Anfrage



BANDEROLE

440x100, 4c 3.500,-

Nur Komplettauflage möglich



AUFKLEBER & TIP-ON CARDS

mechanisch	4.300,-
händisch	auf Anfrage

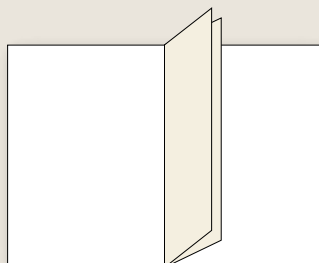
inkl. Basisanzeige 1/1, 4c
nur Komplettauflage möglich



BEILAGEN

bis 20 Gramm	430,-
bis 30 Gramm	450,-
bis 40 Gramm	470,-

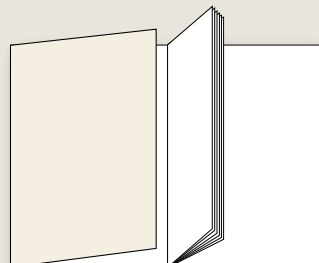
Preis per 1000 Stück



BEIHEFTER

4 Seiten	4.200,-
8 Seiten	5.800,-
16 Seiten	7.000,-

Gesamtauflage 6000 Stück



ALLONGE

U2 (3x1/1 Seite), 4c 6.600,-

Beilagen & Aufkleber sind nicht rabattfähig.

Alle Preise zzgl. 5% Werbeabgabe und 20% Mehrwertsteuer.



FLAPPE

vo.+hinten.+U4, 4c 6.000,-

Werben auf der EHZ-Homepage



Größe 150x300 Pixel, max. 30 kb
GIF, Animated GIF, JPEG oder Flash-Movie (SWF)

FIXER BANNER HALF SIZE

1 Monat	280,-
2 Monate	500,-



Größe 300x300 Pixel, max. 30 kb
bzw. 150x600 Pixel
GIF, Animated GIF, JPEG oder Flash-Movie (SWF)

FIXER BANNER FULL SIZE

1 Monat	480,-
2 Monate	850,-



Größe 900x200, max. 30 kb
GIF, Animated GIF, JPEG oder Flash-Movie (SWF)

LEADERBOARD

1 Monat	480,-
2 Monate	850,-

EHZ-Distributoren-Index

Ihr Unternehmen agiert als Drehscheibe zwischen Herstellern und dem Fachhandel?

Sie bieten dem Handel ein interessantes IKT- und UE-Produktsortiment?

Im Distributoren- und Hersteller-Index haben Sie die Gelegenheit, gegen einen geringen Unkostenbeitrag in jeder Ausgabe der EHZAustria mit Ihren wichtigsten Unternehmensinformationen vertreten zu sein.

Aufbau Text-Eintrag:

- Firmenname, Adresse
- Telefon- und Faxnummer
- Produkte/Produktgruppen (max. 3)
- Ansprechpartner (max. 3)
- Tel-DW der Ansprechpartner
- E-Mail-Adressen der Ansprechpartner

MUSTERMANN GMBH
A-1020 WIEN • DABNICHGASSE 295
TEL.: (01) 21 22 23-0 • FAX: (01) 21 22 23-33
Produkte Storage-Lösungen: Raid, San, Nas, Storage-Virtualisierung, Backup
Ansprechpartner Oskar Partner
Tel: DW 17
E-Mail verkauf@mustermann.com
www.mustermann.com

Aufbau Logo-Eintrag:

- Firmenname, Adresse
- Telefon- und Faxnummer
- Produkte/Produktgruppen (max. 6)
- Ansprechpartner (max. 5)
- Tel-DW der Ansprechpartner
- E-Mail-Adressen der Ansprechpartner
- **Ihr Logo in 4c**

MUSTERMANN GMBH
A-1020 WIEN • DABNICHGASSE 295
TEL.: (01) 21 22 23-0 • FAX: (01) 21 22 23-33
Produkte Storage-Lösungen: Raid, San, Nas, Storage-Virtualisierung, Backup
Ansprechpartner Oskar Partner
Tel: DW 17
E-Mail verkauf@mustermann.com
www.mustermann.com



The logo consists of a blue rectangle containing the white text 'M/B/O' in a sans-serif font. Below this rectangle, the word 'media' is written in a lowercase, grey, sans-serif font.

Der Vertrag gilt für ein Jahr.

Im Preis inkludiert ist ein Jahresabo von EHZAustria.

Alle Preise zzgl. 5% Werbeabgabe und 20% Mehrwertsteuer.

DISTRIBUTORENINDEX

Text-Eintrag / Jahr	140,-
Logo-Eintrag (4c) / Jahr	290,-

Redaktionsplan & Termine 2012

EHZ 02

Anzeigenschluss	11.01.	Dokumentenmanagement	IT-Security	Monitore
Erscheinungstermin	20.01.			

EHZ 03

CEBIT 2012, 06.03.–10.03., HANNOVER

Anzeigenschluss	08.02.	Storage & Backup	Managed Services	MFPs
Erscheinungstermin	16.02.			

EHZ 04

Anzeigenschluss	08.03.	IT-Security	Value Add	Mobility-Lösungen
Erscheinungstermin	16.03.			

EHZ 05

Anzeigenschluss	10.04.	Communications	Green IT	Notebooks
Erscheinungstermin	19.04.			

EHZ 06

Anzeigenschluss	09.05.	Cloud Computing	Projektgeschäft	Abteilungs-Printing
Erscheinungstermin	18.05.			

EHZ 07|08

Anzeigenschluss	08.06.	Communication & Collaboration	IT-Security	Desktop-PCs & Thin Clients
Erscheinungstermin	19.06.			

EHZ 09

IFA 2012, 31.08–05.09., BERLIN / FUTURA 2012, 13.09–16.09., SALZBURG

Anzeigenschluss	08.08.	Storage & Backup	Value Add	Projektoren
Erscheinungstermin	17.08.			

EHZ 10

Anzeigenschluss	06.09.	Value Add	Virtualisierung	Server
Erscheinungstermin	17.09.			

EHZ 11

Anzeigenschluss	04.10.	IT-Security	Cloud Computing	Monitore
Erscheinungstermin	15.10.			

EHZ 12

Anzeigenschluss	31.10.	Storage & Backup	POS Management	Drucker & MFPs
Erscheinungstermin	09.11.			

EHZ 01|2013

Anzeigenschluss	29.11.	Infrastructure	Projektgeschäft	Notebooks
Erscheinungstermin	07.12.			

Adresse

MBO Media Verlagsgesellschaft mbH.
 Ameisgasse 49-51 / Top 4
 A-1140 Wien
 Tel.: +43(01)/41 539-0
 E-Mail: office@mbo-media.at
 www.ehzaustria.at



Geschäftsbedingungen

Auftrag

- 1 Für sämtliche Aufträge zwischen den Auftraggebern und uns gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die jeweils gültige Anzeigenpreisliste und unsere Auftragsbestätigung. Entgegenstehende Geschäftsbedingungen des Auftraggebers sind nur dann wirksam, wenn sie von uns ausdrücklich und schriftlich anerkannt werden.
- 2 Anzeigenaufträge sind innerhalb eines Jahres nach Auftragserteilung abzuwickeln, im Zweifelsfall gelten sie für die laufende Ausgabe.
- 3 Nachlässe und Mengenrabatte in der Anzeigenpreisliste werden nur für die innerhalb eines Kalenderjahres erscheinenden Anzeigen gewährt. Die Frist beginnt mit dem Erscheinen der ersten Anzeige.
- 4 Für die Aufnahme der Anzeigen in bestimmte Ausgaben wird keine Gewähr geleistet. Die terminliche Verschiebung bestimmter Erscheinungsdaten von Anzeigen aus technischen Gründen bleibt uns vorbehalten. Die Aufnahme von Anzeigen kann ohne Angabe von Gründen abgelehnt werden.
- 5 Für den Anzeigeninhalt ist der Auftraggeber verantwortlich und haftbar.
- 6 Es obliegt dem Auftraggeber, sich über den jeweils gültigen Anzeigentarif vor Ausgabe des Inserates zu informieren.
- 7 Bei Änderungen der Anzeigenpreise treten die neuen Bedingungen auch bei laufenden Aufträgen sofort in Kraft, sofern nicht ausdrücklich eine andere Vereinbarung getroffen wurde.
- 8 a) Der Auftraggeber hat bei unleserlichem, unrichtigem oder unvollständigem Abdruck der Anzeige Ansprüche auf Zahlungsminderung oder eine Ersatzanzeige, wenn durch Fehler des Verlages der Sinn der Anzeige entscheidend verändert oder die Erfolgsaussichten wesentlich in Frage gestellt sind.
b) Druckfehler, die den Sinn eines Inserates nicht wesentlich beeinträchtigen, begründen keine Ersatzansprüche gegenüber dem Verlag.
c) Fehlerhaft gedruckte Kennziffern und Internet-Domainadressen beeinträchtigen den Zweck der Anzeige nur unerheblich.
d) Für Satzfehler und andere Mängel in vom Auftraggeber hergestellten Manuskripten, Filmen und reproreifen Vorlagen haftet ausschließlich der Auftraggeber.
e) Die Haftung für die einwandfreie drucktechnische Wiedergabe elektronischer Daten ist ausgeschlossen.
f) Weitergehende Haftungen für den Verlag sind ausgeschlossen. In Zweifelsfällen unterwirft sich der Verlag den Empfehlungen des Gutachterausschusses für Druckreklamationen.
- 9 Bei Betriebsstörungen oder Eingriffen durch höhere Gewalt hat der Verlag Anspruch auf volle Bezahlung der veröffentlichten Anzeigen, wenn die Aufträge mit 80 % der zugesicherten Druckauflage erfüllt sind. Geringere Leistungen sind nach dem Tausenderpreis gemäß der Kalkulationsauflage zu bezahlen.
- 10 Anzeigen, die auf Grund ihrer redaktionellen Gestaltung nicht als Anzeigen erkennbar sind, werden vom Verlag gemäß § 26 MedienG als solche gekennzeichnet.
- 11 Abweichende Vereinbarungen bzw. Zusatzvereinbarungen zu unseren Geschäftsbedingungen sind nur dann verbindlich, wenn sie von uns schriftlich bestätigt werden.
- 12 Sollten einzelne Bestimmungen dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen unwirksam sein, so berührt dies die Verbindlichkeit der übrigen Bestimmungen und der unter ihrer Zugrundelegung geschlossenen Verträge nicht. Die unwirksame Bestimmung ist durch eine wirksame, die ihr dem Sinn und Zweck nach am nächsten kommt, zu ersetzen. Ansonsten gelten die Allgemeinen Anzeigenbedingungen des Österreichischen Zeitschriftenverbandes verlautbart im Amtsblatt der Wiener Zeitung vom 26. 1.1980.
- 13 Werden innerhalb eines Jahres weniger Anzeigen als vereinbart abgenommen, so ist der Verlag berechtigt, die Differenz zwischen dem gewährten Rabatt und dem tatsächlichen Rabatt (gemäß Preisliste) nachzuberechnen.

Druckunterlagen

- 1 Die rechtzeitige Beistellung der Druckunterlagen (ausschließlich druckfähige PDFs) obliegt dem Auftraggeber. Bei verspäteter Anlieferung ist der Verlag berechtigt, ein ihm vorliegendes Sujet des Auftraggebers zu verwenden. Der Verlag behält sich jedoch die Einschaltung in der nächstfolgenden Ausgabe vor.
- 2 Probeabzüge werden nur auf ausdrücklichen Wunsch hergestellt. Die Kosten dafür trägt der Auftraggeber. Bei nicht fristgerechter Rücksendung gilt die Genehmigung zum Druck als erteilt.
- 3 Die Pflicht zur Aufbewahrung der Druckunterlagen endet drei Monate nach Erscheinen, falls nicht ausdrücklich eine andere Vereinbarung getroffen wurde.
- 4 Kosten für erhebliche Änderungen ursprünglich vereinbarter Ausführungen hat der Auftraggeber zu zahlen.
- 5 Auf Wunsch werden gegen Selbstkostensatz Entwurf, Text, Grafik und Fotografie für ein Inserat angefertigt. Falls eine Weiterverwendung in anderen Medien gewünscht wird, müssen die Rechte beim Verlag erstanden werden.
- 6 Satz-, Repro- und Lithokosten sind kein Bestandteil des Anzeigenpreises und werden daher gesondert in Rechnung gestellt.
- 7 Sind etwaige Mängel bei den Druckunterlagen nicht sofort erkennbar, sondern werden erst beim Druckvorgang deutlich, so hat der Auftraggeber keinen Anspruch auf Ersatzanschaltung. Der Verlag haftet für die Druckqualität nur, wenn einwandfreie Druckunterlagen beigelegt werden. Die Verwendung der Druckunterlagen erfolgt ohne Gewähr unter Beachtung der üblichen Sorgfalt.
- 8 Beanstandungen sind innerhalb von acht Tagen nach Erscheinen der Anzeige dem Verlag zur Kenntnis zu bringen.
- 9 Der Inserent erhält nach Erscheinen der Anzeige auf Wunsch kostenlos einen Kopf- oder Seitenbeleg. Eine vollständige Belegnummer wird nur bei entsprechendem Umfang des Anzeigenauftrags geliefert. Kann ein Beleg nicht mehr beschafft werden, tritt an seine Stelle eine Aufnahmebescheinigung des Verlages.

Platzierung

- 1 Platzierungswünsche sind nur im Falle der Leistung eines Platzierungszuschlages bindend, ansonsten ist der Verlag unverbindlich um Erfüllung bemüht.
- 2 Der Ausschluss von Mitbewerbern ist unabhängig von der Anzeigengröße nicht möglich.

Beilagen/Beikleber/Beihefter

- 1 Der Inhalt von Beilagen, Beiklebern und/oder von Beiheftern darf sich nur auf den eigenen Geschäftsbereich beziehen.
- 2 Vor Auftragsausführung ist vier Wochen vor Erscheinungstermin ein Muster vorzulegen.

Zahlung

- 1 Zahlungsfrist 2% Skonto innerhalb von 10 Tagen ab Rechnungsdatum, 30 Tage netto.
- 2 Bei Zahlungsverzug oder Stundung werden Verzugszinsen in Höhe von 12 % sowie Einziehungskosten berechnet.
- 3 Wechsel können nicht akzeptiert werden.
- 4 Rechnungen sind zahlbar und klagbar am sachlich zuständigen Gericht in Wien (Gerichtsstand Wien).